

La thèse du déclin économique de Montréal, revue et corrigée

Mario Polèse

Volume 66, numéro 2, juin 1990

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/601525ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/601525ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Polèse, M. (1990). La thèse du déclin économique de Montréal, revue et corrigée. *L'Actualité économique*, 66(2), 133–146.
<https://doi.org/10.7202/601525ar>

LA THÈSE DU DÉCLIN ÉCONOMIQUE DE MONTREAL, REVUE ET CORRIGÉE*

Mario POLÈSE
INRS-Urbanisation
Université du Québec.

Comprendre la transformation des hiérarchies urbaines n'est jamais chose facile. Dans l'analyse qui suit, nous tâcherons de mieux comprendre ce que d'aucuns appellent le déclin de Montréal comme métropole canadienne (Higgins, 1986). Dans un premier temps, nous chercherons des explications dans la transformation de la géographie régionale du Canada. Dans un deuxième temps, nous examinerons l'impact des transformations récentes de la société québécoise. Dans les deux cas, c'est la dynamique de localisation des activités de bureau et des services supérieurs, qui retiendra notre attention.

1. UN RENVERSEMENT AU SOMMET DE LA HIÉRARCHIE URBAINE

Au cours du dernier demi-siècle, le réseau urbain canadien a subi un choc majeur, qui s'est traduit par une inversion, au sommet, dans la hiérarchie des villes. Montréal, qui fut autrefois la première ville du pays, se trouve aujourd'hui au second rang, tandis que Toronto, jadis numéro deux, s'impose de plus en plus comme la première métropole du Canada.

De tels renversements de position dans la hiérarchie urbaine d'un pays sont plutôt rares, plus particulièrement dans des pays qui ont atteint des niveaux élevés d'urbanisation. L'histoire favorise plutôt la consolidation du premier pôle comme place financière et comme centre de contrôle et de décision. Aux États-Unis, dont le modèle de peuplement se compare à celui du Canada, New York conserve toujours sa position au sommet de la hiérarchie urbaine, et cela malgré le glissement de la population américaine vers l'ouest. Déloger le premier pôle historique de sa position dominante, ne se fait, en règle générale, que suite à des bouleversements majeurs (guerres, changements de frontières, etc.) ou des modifications profondes dans la géographie économique du pays.

En conservant le modèle américain comme point de comparaison, Montréal aurait dû, comme New York, garder sa place au sommet de la hiérarchie urbaine. Comme New York, Montréal était au 19^e siècle le principal point de contact avec

* L'auteur tient à remercier Paul Rioux, assistant de recherche à l'INRS-Urbanisation, de sa collaboration précieuse.

d'autres pays, tant pour le commerce international que pour le transport des passagers. C'est là que se trouvait la plus importante élite d'affaires. C'est également à partir de Montréal (par l'intermédiaire de grandes sociétés montréalaises comme la Banque de Montréal et le Canadien Pacifique) que s'est fait la conquête de l'Ouest canadien. Montréal se trouvait au coeur du réseau ferroviaire national. Elle combinait en quelque sorte les avantages de New York et de Chicago. Comment alors expliquer le déclin relatif de Montréal ?

2. LE RÔLE STRATÉGIQUE DU TERTIAIRE SUPÉRIEUR

L'économie montréalaise a fait l'objet d'un nombre impressionnant d'études (Higgins, 1986; Lamonde, 1988; Lamonde et Polèse, 1984; Polèse, 1988; Picard, 1986). Cependant, ce sur quoi nous désirons insister, c'est que la transformation de la position montréalaise s'est surtout faite sentir au plan de ce qu'il convient d'appeler le «tertiaire supérieur» ou encore le «tertiaire moteur» bien qu'il n'existe pas de définition rigoureuse de ces concepts.

Pour les fins de cet exposé, nous allons représenter le tertiaire supérieur par les «services aux entreprises» et par les «institutions financières, assurances et services immobiliers» tels qu'ils sont définis par Statistique Canada selon le système canadien de classement des activités économiques¹. Précisons que les services aux entreprises, comprend des secteurs d'activité tels que les services juridiques, les bureaux de comptables, le génie-conseil, les services informatiques, les services de conseil technique et scientifique, etc. Dans les deux cas, il s'agit de services qui s'exportent à d'autres régions ou pays, de services qui délimitent en quelque sorte le rayonnement économique de la ville.

Ce sont les services supérieurs qui définissent la position de la ville dans la hiérarchie urbaine. Si New York se trouve toujours au sommet de la hiérarchie urbaine américaine, c'est qu'elle est d'abord une ville tertiaire (supérieure). Le secteur de la finance y compte, à lui seul, plus d'emplois que l'ensemble du secteur secondaire (Fainstein et Schwartz, 1989). Cela ne veut point dire que les industries manufacturières ont perdu de l'importance comme éléments moteurs des économies régionales mais seulement que ces industries ne se localisent pas forcément au coeur des grandes régions urbaines. La relation entre, d'une part, le secteur tertiaire supérieur et, d'autre part, le secteur secondaire (et aussi le secteur primaire) en est une de complémentarité, de symbiose.

Le rôle premier de la grande ville est celui de centre de services, de négoce et de communications pour d'autres régions. S'il est vrai que la plupart des services supérieurs s'exportent sur de grandes distances, il n'en demeure pas moins que le commerce interrégional des services reste très sensible à la distance et à des barrières institutionnelles (Polèse, 1984). Le poids relatif du tertiaire supérieur dans une ville constitue, en règle générale, un bon indice de sa capacité à «maîtriser» un

1. Il n'existe pas de séries statistiques officielles sur l'emploi dans les bureaux ou dans les sièges sociaux.

territoire, en tant que capitale économique et commerciale, et souvent aussi comme capitale culturelle.

L'évolution de la position relative de Montréal

Jetons d'abord un coup d'oeil rapide sur le secteur manufacturier. Montréal a également perdu sa place comme premier pôle industriel du Canada. De 1951 à 1986 le rapport Montréal/Toronto pour le nombre d'emplois secondaire est passé de 1,18 à 0,69 (figure 1). La baisse est surtout marquée pour la période la plus récente (1981-86). Cependant, comme le souligne Lamonde (1988), comparée à celle de Toronto, la performance manufacturière de la région montréalaise, n'est pas aussi mauvaise qu'on pourrait le croire *a priori*, plus particulièrement en ce qui touche le rythme de reconversion des structures industrielles.

Considérons alors le tertiaire supérieur. Nous voyons que la position relative de Montréal, comparée à celle de Toronto, n'a pas cessée de s'affaiblir depuis 1951. En comptant tous les emplois, le rapport Montréal/Toronto se situait à 0,75 en 1986; cependant, il était 0,56 pour la finance et 0,58 pour les services aux entreprises. Pour les deux secteurs du tertiaire supérieur, l'emploi à Toronto est aujourd'hui environ deux fois plus élevé qu'à Montréal, mais cette relation ne s'explique pas par le poids global de l'économie torontoise (mesuré par le nombre d'emplois).

Des études sur les sièges sociaux confirment une relation analogue pour l'importance relative (mesurée en chiffre d'affaires) des établissements contrôlés par les grandes sociétés de chaque ville (Semple 1987). Bref, Toronto est aujourd'hui au moins deux fois plus importante que Montréal, comme place financière, comme centre des affaires et de décision. Il est raisonnable de penser que le tertiaire supérieur de Toronto dessert aujourd'hui un espace économique beaucoup plus important que celui de Montréal.

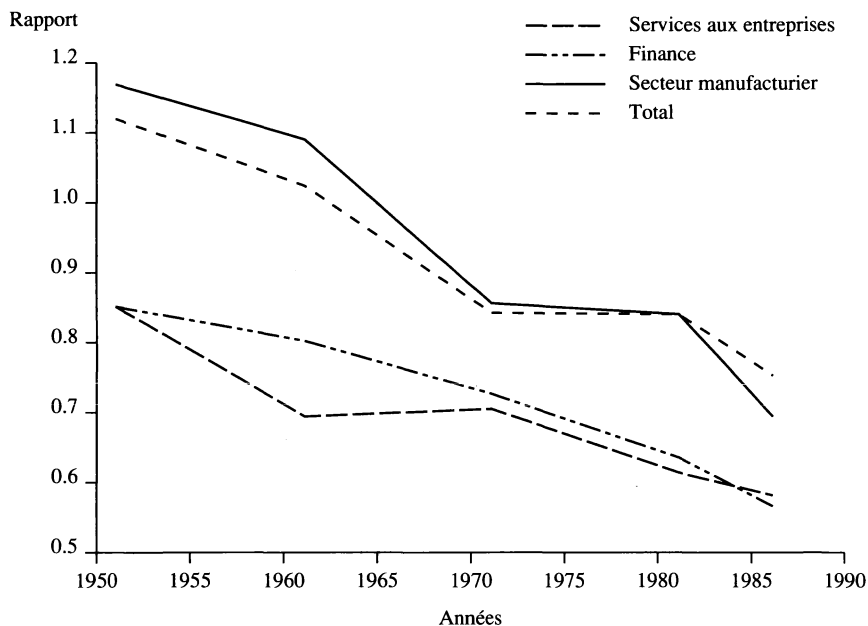
Cette évolution pourrait s'expliquer par des transformations majeures dans la géographie économique du Canada, qui se manifesteraient de deux façons : 1) l'essor plus rapide des régions plus facilement desservies par Toronto, c'est-à-dire un glissement vers l'Ouest de l'activité économique canadienne, 2) l'essor plus rapide de l'hinterland tertiaire «naturel» de Toronto par rapport celui de Montréal, c'est-à-dire le déclin relatif du Québec par rapport à l'Ontario.

3. LA TRANSFORMATION DE L'ESPACE ÉCONOMIQUE CANADIEN

Examinons l'évolution globale de l'espace canadien depuis le début du siècle. Par souci de simplicité, nous nous bornons à trois grands ensembles régionaux, le Québec, l'Ontario et l'Ouest et nous utiliserons des données de population². Ce qui frappe à la figure 2, c'est la grande stabilité dans la position relative des trois grandes régions canadiennes depuis la première guerre mondiale; c'est presque comme si une main invisible s'évertuait à assurer un équilibre.

2. L'utilisation des données de produit national en longue période pose des problèmes méthodologiques, mais ne changera pas fondamentalement les grandes tendances

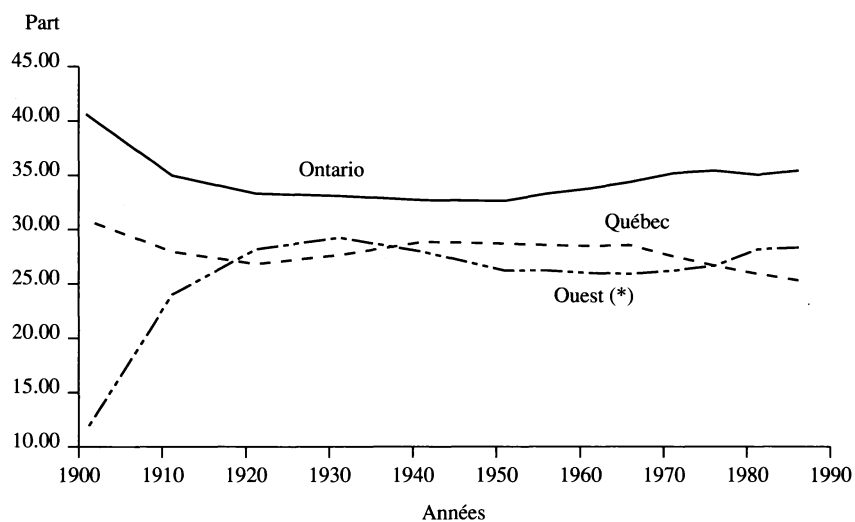
FIGURE 1
RAPPORT DE L'EMPLOI DE MONTRÉAL SUR L'EMPLOI DE TORONTO,
1951-1986



SOURCE: Statistique Canada, Catalogue série 72-002 (mensuel), *Emploi, gains et durée du travail*

En calculant le *rapport* entre l'emploi à Montréal et à Toronto, nous éliminons les biais dus aux changements dans les bases de calcul de 1951 à 1986, en supposant bien sûr que l'impact de ces changements soit comparable dans les deux villes.

FIGURE 2
PART DU QUÉBEC, DE L'ONTARIO ET DE L'OUEST DANS
LA POPULATION CANADIENNE, 1901-1986



SOURCE: Recensements du Canada.

(*) Manitoba, Saskatchewan, Alberta et Colombie-Britannique.

Contrairement à ce que l'on pense parfois, l'économie canadienne n'a pas connu de glissement de son économie vers l'Ouest, c'est-à-dire depuis l'époque de peuplement des Prairies (1880-1914, *grosso modo*). Les quatre provinces de l'Ouest comptaient pour 28.2% de la population canadienne en 1921. Soixante-cinq ans plus tard, en 1986, elles regroupaient toujours 28.9% de la population. L'explication se trouve surtout dans l'effondrement de l'économie du blé lors de la crise de 1929, et la stagnation depuis des économies des provinces du Manitoba et de la Saskatchewan (Polèse 1987). L'économie de la Colombie-Britannique, tout en connaissant un essor soutenu, ne se compare cependant pas à celle de la Californie américaine, ni par sa taille, ni par sa diversité.

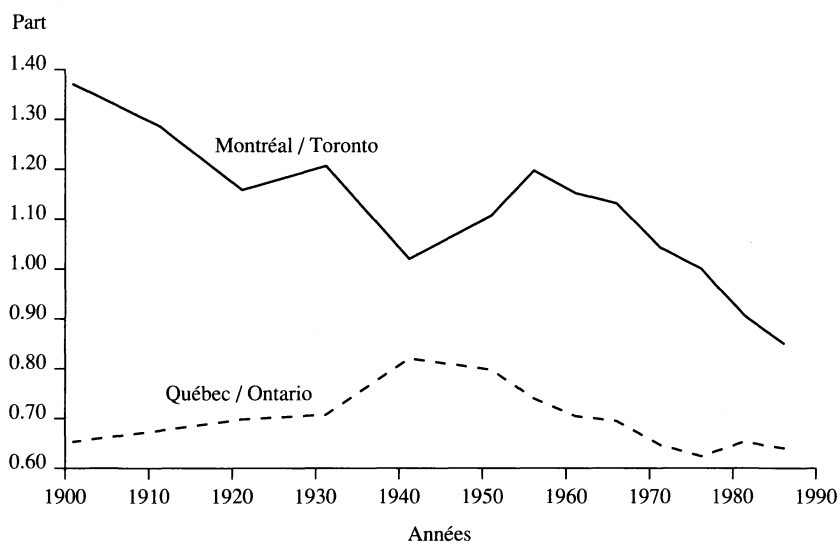
L'expérience canadienne à cet égard est donc très différente de l'expérience américaine, ce qui rend encore plus difficile la compréhension du déclin montréalais. New York, ville de l'est du continent, comme Montréal, s'est maintenue comme première métropole malgré le glissement vers l'ouest de l'économie américaine alors que Montréal a perdu sa position sans avoir eu à affronter un redéploiement analogue de l'économie canadienne. De plus, à cause de la géographie du Canada, Montréal n'est pas forcément moins bien située que Toronto pour desservir les provinces de l'Ouest. Si la proximité à l'ouest était déterminante, Chicago aurait dû supplanter New York depuis longtemps. Bref, ce n'est pas en invoquant le déplacement vers l'Ouest de l'économie continentale (et encore moins dans le cas de l'économie canadienne) qu'on peut comprendre le déclin relatif de Montréal.

Reste alors la possibilité que la région «naturelle» de Toronto, c'est-à-dire l'Ontario *grosso modo*, fut plus dynamique en longue période que le Québec, qui représente à peu près la région naturelle de Montréal. Plusieurs auteurs ont cherché l'explication du succès torontois dans la plus grande dimension de son hinterland ontarien. Higgins, Martin et Raynauld (1970), à titre d'exemple, insistaient sur l'importance d'un hinterland ontarien dense, composé de villes moyennes, bien intégré à l'économie torontoise. D'autres auteurs ont insisté sur l'impact de certaines interventions fédérales (la Voie maritime du Saint-Laurent, l'entente de libre-échange pour l'industrie de l'automobile, etc.) qui, en principe, auraient favorisées l'économie de l'Ontario au détriment de celle du Québec (Fréchette, 1977).

Que révèle l'évolution relative des deux provinces³ ? À nouveau, le rapport de population entre les deux zones d'influence (ou hinterlands) se révèle d'une stabilité étonnante. En 1901, la population du Québec (sans Montréal) était environ 66% de celle de l'Ontario (sans Toronto); quatre-vingt-cinq ans plus tard, en 1986, le résultat du même calcul donne 64%. Ce n'est donc pas en invoquant la plus

3. Pour éliminer l'effet propre à chaque agglomération à l'intérieur de sa province, nous avons calculé le rapport entre la population du Québec (*sans* Montréal) et la population de l'Ontario (*sans* Toronto) de 1901 à 1986 (figure 3). C'est donc le rapport entre les deux hinterlands que nous observons, en traitant le rapport entre les deux villes comme une donnée distincte. La figure 3 donne également l'évolution du rapport entre les deux villes.

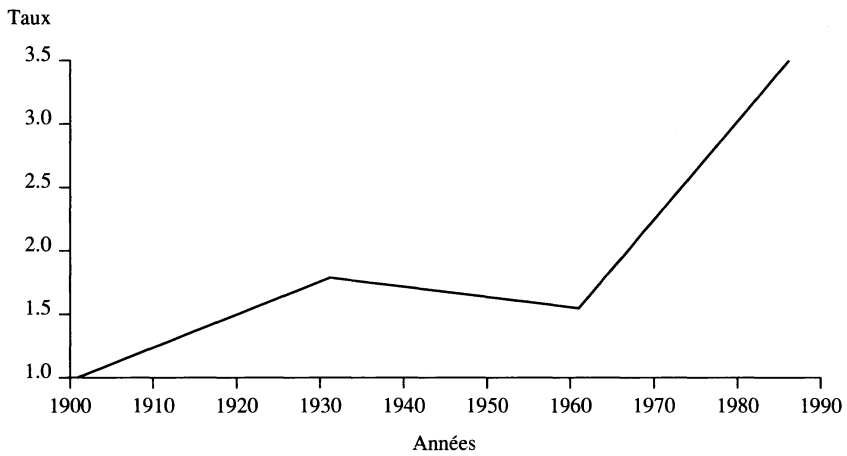
FIGURE 3
RAPPORT DE POPULATION QUÉBEC / ONTARIO ET
RAPPORT DE POPULATION MONTRÉAL / TORONTO
1901-1986



SOURCE: Recensements du Canada

Les données pour l'Ontario et le Québec réfèrent aux population hors-Toronto et hors-Montréal.

FIGURE 4
TAUX RELATIFS DE CROISSANCE DES PARTS MÉTROPOLITAINES,
TORONTO / MONTRÉAL, 1901-1986



$$\text{TAUX RELATIF} = (T^*t2 / T^*t1) / (M^*t2 / M^*t1)$$

- où - M^*t1 = La part de la population de la région métropolitaine de Montréal dans celle de la province de Québec au temps 1
- où - M^*t2 = La part de la population de la région métropolitaine de Montréal dans celle de la province de Québec au temps 2
- où - T^*t1 = La part de la population de la région métropolitaine de Montréal dans celle de la province de l'Ontario au temps 1
- où - T^*t2 = La part de la population de la région métropolitaine de Montréal dans celle de la province de l'Ontario au temps 2

grande dimension ou le plus grand dynamisme de l'Ontario hors-Toronto qu'on peut expliquer l'essor de la ville-reine en longue période.

S'il faut en croire les résultats de la figure 3 il est difficile de soutenir que l'économie ontarienne hors-Toronto fut beaucoup plus dynamique en longue période que l'économie québécoise hors-Montréal. Le poids démographique de l'Ontario (sans Toronto) était 50% supérieur à celui du Québec (sans Montréal) en 1901. Il ne s'agit point d'une dimension nouvelle. Qui plus est, de 1901 à 1951 le rapport entre les deux hinterlands a plutôt connu une évolution favorable à la partie québécoise; mais cela ne s'est pas traduit par une amélioration du rapport Montréal/Toronto, bien au contraire. La chute dans le rapport Montréal/Toronto se fait surtout sentir depuis 1966. Le rapport de population Montréal/Toronto en 1966 (soit 1,13) n'était finalement pas très éloigné de celui de 1921 (soit 1,16) quarante-cinq ans plus tôt. Il faut presque parler d'une rupture de tendance depuis vingt ans.

A la figure 4, nous résumons les informations de la figure précédente en faisant le rapport entre les deux rapports. Un rapport positif signifie que Montréal connaît, toutes proportions gardées, une croissance démographique plus forte que sa région (le Québec moins la métropole), par comparaison à la même donnée pour Toronto vis-à-vis son hinterland ontarien.

On y voit que Toronto connaît systématiquement une croissance plus forte que sa région (comparée à Montréal), et que cette tendance s'accélère depuis 1966. En d'autres termes, la croissance torontoise semble, depuis quelque temps, se faire indépendamment de celle du reste de l'Ontario. A ce titre, Toronto ressemble à New York, dans la mesure où la métropole américaine a réussi à conserver sa place au sommet de la hiérarchie urbaine malgré le déclin relatif, en longue période, du nord-est américain.

En somme, pour comprendre le déclin relatif de Montréal, il faut écarter, du moins comme explication principale, des hypothèses qui reposent sur ce qu'on pourrait appeler le déterminisme géographique, c'est-à-dire qui cherche à expliquer l'essor (ou le déclin) de la ville par sa localisation à l'intérieur de l'espace national ou continental. Le déclin relatif de Montréal ne s'explique ni par la perte de vitesse de sa région propre par rapport à d'autres régions, ni par un hypothétique redéploiement géographique de l'économie et de la population canadiennes. Il faut chercher ailleurs.

4. L'ESPACE ÉCONOMIQUE MONTRÉALAIS SE RÉTRÉCIT

L'essor de Toronto, comme pôle tertiaire, ne peut finalement s'expliquer que par l'expansion géographique de sa zone d'influence. Toronto s'est accaparée de marchés et de fonctions, comme centre de services supérieurs, qu'occupait autrefois Montréal. Cela signifie un transfert de Montréal à Toronto de fonctions tertiaires «extrarégionales», c'est-à-dire celles qui s'adressent à des marchés interprovinciaux ou nationaux. On devine facilement que Montréal, par sa taille, desservait autrefois une zone d'influence qui dépassait les frontières du Québec.

Cependant, Montréal reste toujours largement maître de son hinterland québécois pour la plupart des services supérieurs (Polèse et Stafford, 1984), bien que la concurrence de Toronto se fasse sentir dans plusieurs secteurs spécialisés, plus particulièrement dans le domaine de la finance (Bonin, 1982). Le déclin relatif de Montréal au cours des dernières décennies trouve en somme ses origines dans la perte de marchés non québécois au profit de Toronto.

Le déplacement des services supérieurs et activités de bureau

Pourquoi alors des fonctions extrarégionales sont-elles deménagées de Montréal à Toronto, en l'absence de critères géographiques et économiques qu'on peut qualifier d'«objectifs»? Pour y trouver une réponse, il faut comprendre, d'une part, l'importance des facteurs affectifs dans les choix de localisation des activités de bureaux, plus particulièrement les fonctions de siège social, et d'autre part, le rôle des communications interpersonnelles dans les échanges interrégionaux de services supérieurs. Regardons rapidement comment se font les choix de localisation⁴.

Pour les activités de bureau *mobiles*, c'est-à-dire celles dont la localisation optimale n'est pas au départ fixée par les limites géographiques du marché, les choix de localisation sont largement tributaires de trois facteurs:

- A) les coûts requis pour obtenir des intrants «rares», sous forme de services supérieurs;
- B) les coûts de recrutement des ressources humaines «rares», à savoir les cadres et les professionnels spécialisés;
- C) les coûts de communication, rattachées aux services achetés et vendus par l'établissement en cause.

Les choix possibles se limitent, en règle générale, à un nombre restreint de sites, à savoir à des villes dont la structure des services est suffisamment diversifiée pour assurer au départ que les coûts de A ne soient pas prohibitifs.

Ce sont les fonctions administratives (surtout les sièges sociaux des grandes sociétés industrielles et financières) qui sont les plus mobiles, et donc les plus sensibles aux aspects affectifs. Ceci tient au fait que les contraintes de marché jouent relativement moins dans les choix de site des bureaux-chef des grandes sociétés à établissements multiples. Pour un grand siège social, le marché à desservir, à savoir les établissements sous son contrôle, forment en quelque sorte un marché captif pour ses services, de sorte que les dirigeants de l'entreprise jouissent d'une certaine marge dans le choix de localisation de leurs bureaux. Il n'est donc pas étonnant que ces choix soient fortement influencés par les perceptions et les goûts (les préférences, en somme) des cadres; d'autant plus si les principaux actionnaires de l'entre-

4. Sur la localisation des services supérieurs et des activités de bureau, ainsi que le commerce interrégional des services, nous référons le lecteur à Coffey et Polèse, 1984, 1987.

prise partagent à peu près les mêmes perceptions. Finalement, les sièges sociaux exercent un effet d'entraînement sur les autres activités de bureau par leurs achats de services supérieurs.

Montréal perd son avantage comparatif

La présence, au sommet de la hiérarchie urbaine, de deux villes de taille à peu près comparable, avec des avantages «objectifs» de localisation (pour desservir le marché national) à peu près comparables, ouvrait au départ la porte à une plus grande mobilité des fonctions. Même à l'époque où Montréal était la première métropole économique du pays, Toronto se présentait toujours comme un site alternatif pour les grandes activités de bureau à vocation nationale.

Depuis la fin des années 50, Montréal, comme tout le Québec, a connu une transformation sociale profonde (qualifiée de «révolution tranquille»), qui s'est traduit, entre autres, par le renforcement de l'État provincial, la montée socio-économique des francophones, la naissance d'un mouvement québécois «indépendantiste» et la francisation de la vie quotidienne. Cette transformation a eu pour effet de modifier sensiblement les coûts rattachés aux éléments B et C.

Les coûts de recrutement B pour ce que nous appelons les ressources humaines rares sont très sensibles à des facteurs affectifs, c'est-à-dire aux préférences (résidentielles) des personnes touchées. La francisation de la vie montréalaise a nécessairement eu pour conséquence d'y augmenter les coûts, comparée à Toronto, pour le recrutement de personnes de langue anglaise. Les préférences des personnes de langue anglaise se devinent en partie par le solde migratoire (fortement négatif) des Anglo-québécois depuis une vingtaine d'années (Termote et Gauvreau 1988). On comprend alors l'attrait croissant de Toronto, pour tout établissement dont le personnel de direction est largement composé d'anglophones ou qui désire surtout utiliser l'anglais comme langue de travail.

L'élément C, qui a trait aux coûts de communication, est très sensible aux considérations linguistiques. Les services supérieurs, qu'il s'agisse d'une étude technique ou d'un conseil financier, se transmettent nécessairement dans une langue, écrite ou parlée. De plus, les échanges de services exigent souvent des contacts interpersonnels fréquents; cela implique non seulement la capacité de parler la langue du client mais aussi une certaine affinité culturelle. Le marché canadien est anglophone à 75%. Le marché nord-américain est presque exclusivement anglophone, c'est-à-dire, à l'exception du Québec. Desservir ce marché exige en somme une main-d'oeuvre à l'aise dans la culture anglo-américaine, d'où également l'importance de l'élément B.

Revenons sur la différence fondamentale entre le secteur manufacturier et le tertiaire supérieur. Pour exporter un produit fabriqué (disons un moteur d'avion), il n'est point nécessaire que le personnel de l'usine maîtrise la langue ou la culture du client. Le produit vendu ne comporte en principe aucun élément linguistique ou culturel qui pourrait modifier son coût. La capacité concurrentielle de la firme

repose surtout sur des aspects technologiques. Pour des industries dont la main-d'oeuvre ne constitue pas le principal coût (l'aluminium ou les pâtes et papiers, à titre d'exemple) c'est surtout l'accès à certaines ressources qui guidera leur choix de localisation. Les préférences résidentielles des ressources humaines n'y jouent qu'un rôle secondaire (exception faite bien sûr des sièges sociaux qui obéissent aux règles de localisation des activités de bureau).

La situation est toute autre pour le tertiaire supérieur. D'une part, les ressources humaines (rares) constituent le principal intrant à considérer (d'où aussi la mobilité potentielle des activités de bureau), et, d'autre part, les coûts de communication (du produit) sont tels que la conquête des marchés extrarégionaux exigent parfois des compétences linguistiques et culturelles particulières. Ce n'est pas que les Québécois francophones ne sont pas capables d'apprendre l'anglais ou de fonctionner en anglais sur des marchés hors-Québec, ou encore qu'il soit impossible d'attirer des cadres anglophones à Montréal, mais tout simplement qu'il s'agit de définir des avantages *comparatifs*, en matière de commerce interrégional des services. Sur les marchés canadiens et nord-américains (hors-Québec), Toronto possède aujourd'hui un avantage comparatif incontestable sur Montréal pour la plupart des services supérieurs.

5. CONCLUSION

C'est donc dans notre thèse qu'il faut chercher les causes de l'inversion au sommet de la hiérarchie urbaine canadienne, dans les transformations socio-linguistiques qu'a connues le Québec, et non dans des facteurs traditionnels de géographie économique. Jusque-là nous avons surtout insisté sur l'impact négatif de cette transformation pour l'économie montréalaise, plus particulièrement pour l'évolution de son secteur tertiaire supérieur, comparée à Toronto. Cependant, si la transformation socio-linguistique du Québec est à l'origine du déclin relatif de Montréal (comme pôle tertiaire national), il constitue également une police d'assurance, en fixant des limites à ce déclin. Puisque la langue et la culture constituent des coûts dans le commerce interrégional des services (entre régions de cultures et de langues différentes), elles fournissent également des éléments de protection.

La frontière linguistique accorde aux entreprises montréalaises de services une protection supplémentaire sur leurs marchés propres, au-delà des considérations «objectives» de distance ou de géographie. Montréal possède en quelque sorte un marché captif pour ses services, même si ce hinterland n'a plus la même dimension pan-canadienne qu'autrefois. Si bien qu'il est peu probable que Montréal devienne un «satellite» de Toronto. La transformation de la hiérarchie urbaine canadienne est davantage le reflet d'un processus de division des marchés (la partie de Montréal étant plus petite que celle de Toronto), que la naissance d'une nouvelle relation de domination. Le renforcement de l'État provincial et les tendances autonomistes, voire souverainistes, de la société québécoise ne font qu'accentuer cette réalité.

Mais, c'est finalement l'importance des facteurs affectifs dans le choix de localisation des grands sièges sociaux qui constitue la principale police d'assurance

pour l'économie de Montréal, pour autant que les Québécois francophones continuent à manifester un talent pour les affaires. Si les facteurs affectifs peuvent inciter certains bureaux anglophones à déménager, ils assurent en contrepartie que les grandes sociétés francophones conserveront leurs bureaux-chef à Montréal. Que la Banque Royale ou la Banque de Montréal transfère des fonctions de direction à Toronto n'a rien d'étonnant; mais il est presque unimaginable que la Banque Nationale ou la Banque Laurentienne puisse un jour partir de Montréal, à moins bien sûr d'une prise de contrôle par des intérêts non québécois. Si la mobilité géographique de l'élite anglophone est en partie à l'origine du déclin économique de Montréal, l'enracinement géographique de la nouvelle élite francophone est à l'origine de sa renaissance.

BIBLIOGRAPHIE

- BONIN, B. *et al.* (1982), *Montréal, place financière internationale ?*, Montréal, Université de Montréal, École des Hautes Études Commerciales, CETAI.
- COFFEY, W.J. et M. POLÈSE (1984), «La localisation des activités de bureau et des services aux entreprises : un cadre d'analyse», *Revue d'économie régionale et urbaine*, no 5
- COFFEY W. J. et M. POLÈSE (1987), «Trade and Location of Producer Services : A Canadian Perspective», *Environment and Planning A*, vol. 19.
- FAINSTEIN, N.I. et S. S. et A. SCHWARTZ (1989), «Economic Shifts and Land Use in the Global City : New York, 1940-1987.» dans R. BEAUREGARD (ed.), *Atop The Urban Hierarchy*, Totowa, New Jersey, Rowman & Littlefield.
- FRÉCHETTE, PIERRE (1977), «L'économie de la Confédération : un point de vue québécois», *Analyse de politiques*, Vol. III , no 4.
- HIGGINS, BENJAMIN (1986), *The Rise and Fall of Montréal ?*, Moncton, Institut canadien de recherche sur le développement régional.
- HIGGINS, B., F. MARTIN et A. RAYNAULD (1970), *Les orientations du développement économique régional du Québec*, Ottawa, Ministère d'Expansion économique régionale.
- LAMONDE, PIERRE (1988), *La transformation de l'économie montréalaise, 1971-86*, Montréal, INRS-Urbanisation, Rapport de recherche no 11.
- LAMONDE, P. et M. POLÈSE (1984), «L'évolution de la structure économique de Montréal 1971-1981 : désindustrialisation ou reconversion ?», *L'Actualité économique*, vol. 60, no 4, 1984.
- PICARD, LAURENT (1986), *Rapport du comité consultatif au comité ministériel sur le développement de la région de Montréal*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada.

- POLÈSE, M. et R. STAFFORD (1984), «Le rôle de Montréal comme centre de services : une analyse pour certains services aux entreprises», *L'Actualité économique*, vol. 60, no 1, 1984.
- POLÈSE, MARIO (1987), «Patterns of Regional Economic Development in Canada : Long Term Trends and Issues», dans W.J. COFFEY et M. POLÈSE (ed.), *Still Living Together: Recent Trends and Future Directions in Canadian Regional Development*, Montréal, Institut de recherches politiques, 1987, 459 p.
- POLÈSE, MARIO (1988), *Les activités de bureau à Montréal : structure, évolution et perspectives d'avenir*, Ville de Montréal/INRS-Urbanisation, «Dossier Montréal no 2», octobre 1988.
- SEMPLE, KEITH R. (1987), «Regional Analysis of Corporate Decision Making Within the Canadian Economy», dans COFFEY et POLÈSE (eds.), 1987, *op. cit.*
- TERMOTE, M. et D. GAUVREAU (1988), *La situation démolinguistique du Québec*, Québec, Éditeur officiel du Québec, Dossiers du Conseil de la langue française, no 30.